

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 14. August 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 33

Das Unglück unserer Freunde ist auch das unsere
Genossenschafter, packt an und helft mit beim Wiederaufbau!

Ueber unsere Freunde im Turbachtal ob Gstaad ist vor kurzem ein grosses Unglück hereingebrochen. Mit welch unfassbarer Wucht und welchen unheilvollen Folgen erfahren wir aus der Schilderung eines Mannes, der die Katastrophe miterlebt hat, auf den beiden nächsten Seiten. In kurzen Augenblicken ist die kleine, aus etwa 220 Personen bestehende Berggemeinschaft, die zur Gemeinde Saanen gehört und auf 1430 m Höhe voller Fleiss und Hingabe ihren täglichen Pflichten nachgeht, um das bescheidene Resultat jahrzehntelanger Bemühungen gebracht worden.

Besonders hart traf die Naturkatastrophe die dortige *Konsumgenossenschaft*. 39 Mitglieder zählt sie. Diese und noch weitere Familien decken dort ihren Bedarf. Die Genossenschaft, unter der verantwortungsbewussten, menschlich so vorbildlichen Leitung von Verwalter Christian Frautschi, ist ein Mittelpunkt des ganzen Dorfes. Aber jetzt gähnt dort, wo die Mitglieder mit ihren Wünschen ein- und ausgingen, eine unheimliche Leere.

Der ganze Laden wurde radikal, mit seinem ganzen Inhalt, mit den Waren, dem Ladenkorpus, den Gestellen, der Waage usw. einfach weggerissen und weggeschwemmt.

Der Schaden für die Genossenschaft ist gewaltig. Wohl wird durch die bestehenden Versicherungen ein Teil der Verluste gedeckt. Aber der notwendig gewordene Neubau des Hauses an anderer, geschützter Lage bedeutet einen hohen Aufwand für die 39 Mitglieder. Sie werden dadurch zum mindesten ihr *gesamtes Genossenschaftsvermögen*, das sie durch viele Jahre, durch sorgfältige Führung der Genossenschaft, durch äusserste Sparsamkeit sich erworben haben, *verlieren*.

Sie werden wieder von vorne anfangen müssen.

Hinzu kommen noch die gewaltigen Lasten für die rund 50 Familien aus der Neuanlage der Strasse und der Verbauung des Baches in Höhe von voraussichtlich 170 000 Fr. — *nach* Abzug der Subventionen von Bund, Kanton und Gemeinde.

Jetzt ist der Laden im Schulhaus untergebracht. Zwei Tische und eine Hobelbank — als Ladenkorpus — dienen als primitivste Ausstattung des Raumes. Die Waren stehen auf dem Boden.

Ein Glück, dass in Turbach ein prächtiger Genossenschaftsgeist herrscht. Wenn auch in der und jener Brust der Gedanke wach wird, das von solchem Unheil betroffene Tal zu verlassen, so setzt sich doch die Liebe zur angestammten Scholle durch. Man reisst sich zusammen, hält dem Schicksalsschlag stand und beginnt von neuem. Wie nahe läge da eine öffentliche, allgemeine Sammlung! Doch unsere Freunde im Turbachtal haben lieber, wenn man von einer solchen absieht. Sie sind aber sehr dankbar für eine Aktion in engerem Kreise. Ihre Hoffnung und ihr Lebensmut wurden deshalb gestärkt, als sie erfuhren, dass *im Kreise des V. S. K.* eine Hilfsaktion durchgeführt werden soll.

Das genossenschaftliche Mitgefühl, die Verbundenheit mit der Berggenossenschaft haben zum Entschluss geführt, dass hier etwas geschehen muss, dass Mitmenschen, die unverschuldet in Not geraten sind und sich der Früchte langjähriger genossenschaftlicher Aufbauarbeit beraubt sehen, zu spüren bekommen müssen, dass die

genossenschaftliche Solidarität eine lebendige Kraft

ist. Deshalb führt die *Patenschaft Co-op* im Kreise der Genossenschaften des V. S. K. eine Hilfsaktion durch. Mögen alle Genossenschaften an ihr teilnehmen! Gesammelt werden

Ladeneinrichtungen aller Art,
Gestelle, Korpus, Waage usw.,
Waren, auch Gebrauchsartikel, die an andern Orten u. U. schwer Abnehmer finden, und selbstverständlich Barbeträge.

Barbeträge sind auf das

Postcheckkonto V 843, Patenschaft Co-op, Basel, einzuzahlen mit dem Vermerk: Für Turbach.

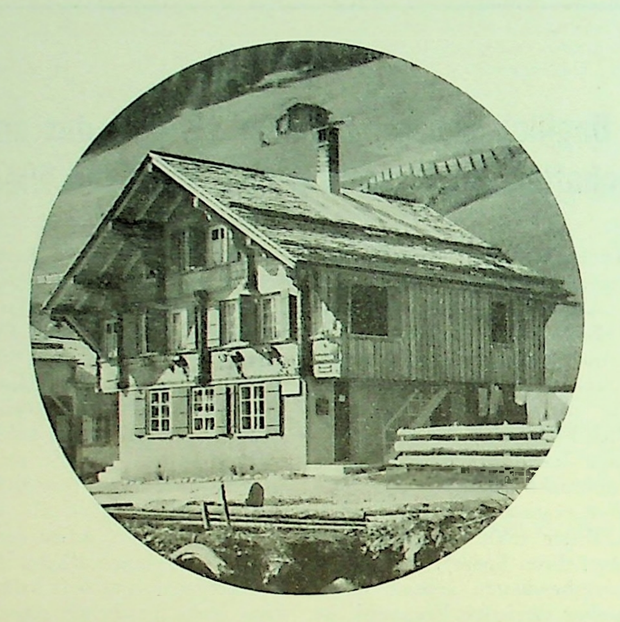
Wer Sachspenden (Waren, Ladeneinrichtungsgegenstände) hat, teile dies bitte der *Geschäftsstelle der Patenschaft Co-op*, Basel, Thiersteinerallee 24, mit. Wegen der ausserordentlich prekär gewordenen Transportverhältnisse und des fehlenden Lagerraumes bedarf die Hilfsaktion einer sorgfältig geregelten Durchführung.

Unsere Genossenschaften, die Verwaltungen, Behörden werden den Ruf vernehmen!

Sie dürfen gewiss sein, dass auch die kleinste Gabe mit grosser Dankbarkeit entgegengenommen wird.

Vom Ringen einer Berg-Genossenschaft mit Naturgewalten

Es fehlte nicht an kritischen Stimmen, die der *Konsum- und wirtschaftlichen Genossenschaft Turbach* bei ihrer Gründung im Jahre 1919 zu grossen Wagemut vorhielten. Waren es doch bloss zwanzig Mitglieder, die sich gleich zum Kauf eines Grundstückes, zum Bau eines Ladens mit Wohnung, Warenspeicher und kleiner Gemeindestube entschlossen. Aber die Gründung erfolgte aus dringendem Bedürfnis heraus. Bis dahin hatte kein Verkaufsladen im Tal bestanden, auch keine Strasse. In grossen Rückenkörben (Hutten) hatten die Leute Lebensmittel und Gebrauchsartikel von *Gstaad* herauf getragen, oft anderthalb Stunden weit. Welche Erleichterung bot der Genossenschaftsladen nun diesen Berglern, deren Wohnungen 1200 bis 1500 m, deren Alpweiden bis 2000 m über Meer liegen! Frohes Leben entfaltete sich um das neue *Genossenschaftshaus*, das bald zum wirtschaftlichen Mittelpunkt des Tales wurde. Die junge Genossenschaft kämpfte sich durch die ersten Krisenjahre, zahlte ihr redliches Lehrgeld, erstarkte aber dabei an Selbstvertrauen und Tatkraft, die sich auch in der allgemeinen Entwicklung des Tales auswirkten. 1921—1923 baute die Weggenossenschaft das 5 km lange *Fahrsträsschen;* das Bergtal erhielt endlich *Telephonanschluss, elektrische Beleuchtung,* ein *neues Schulhaus;* dem Konsumverwalter wurde auch die neuerrichtete *Postablage* übertragen.



Gebäude der Konsum- und wirtschaftlichen Genossenschaft Turbach vor dem 20. Juli 1948

Der *Depositenkasse* der Genossenschaft wurde bald allgemeines Vertrauen entgegengebracht. Der landwirtschaftlichen Bevölkerung suchte die Genossenschaft zu dienen durch Vermittlung von Dünge- und Futtermitteln, durch Abnahme und *Verwertung von Milch und Milchprodukten,* durch *Ausleihe* von Drahtseilen, Pflügen, «Stockwinden» und andern Hebegeräten. Eine *Frauenkommission* der Konsumgenossenschaft vermittelte *Ferienwohnungen,* die Verwaltung half die ersten *Heimatwochen* organisieren, führte *genossenschaftliche Aussprachеabende* (Studienzirkel) ein.

Nach zwanzig Jahren stand die kleine Genossenschaftsbesitzung hypothekenfrei da. Mit der *Feier des 25jährigen Bestehens* im Jahr 1945 verband der Vorstand eine *Friedensfeier,* an der Genossenschaft, Singchörli, Theatergruppe und Schule mitwirkten. Die zweihundertzwanzig Einwohner des Tales scharten sich einmütig in froher Feststimmung um ihre Konsumgenossenschaft, die im Lied

«Uns verbindet *ein* Gedanke»

erhebenden Ausdruck fand. Dankbar erinnerte sich die kleine Festgemeinde an jene Gründer und Gründerinnen, die inzwischen in die ewige Heimat abberufen worden waren, und in stiller Dankesstimmung wurden sich alle bewusst, welch guter Stern bis jetzt über unserer Genossenschaft gewaltet hatte.

«Doch das Unglück schreitet schnell.»

Am 20. Juli 1948

brach über den obersten unbewaldeten Teil des Tales ein *Hagelwetter* von nie erlebter Heftigkeit und Dauer nieder. Rüfen brachen in den Talbach ein, stauten ihn, bis er mit verdoppelter Wucht den Durchbruch erzwang. Unaufhaltsam brach er nun in beide Ufer ein, riss Steinblöcke, Erlenbüsche, Tannen mit sich fort, zerschlug die Dämme, zerwühlte Steinbett und Schotter der Strasse, spülte alle Brücken zwischen den beiden Talhängen mit sich fort, schleuderte die schweren Eisenrohre der Druckleitung im Rad vor sich her und umbrauste im Nu das Konsumgebäude. Die dem Verwalter gehörende *Sägerei* brach krachend zusammen, das sorgsam gehegte Gärtlein mit den leuchtenden Feuerlilien zerschmolz in den trüben Fluten, die Remisenwand mit dem fruchtbesetzten Spalierbirnbaum zersplitterte in den daherdonnernden Blöcken der zerrissenen Steindämme, der Schuppenvorbau mit der geräumigen Halle ertrank in dem zum reissenden Strom gewordenen Bergbach, das breite Schermdach schlug wie ein nasser Mantel auf den Rest des Betonbodens nieder, ohne verhindern zu können, dass Motor, Milchofen und Kühltrog in der dicken braunen Brühe versanken.

Aber das Schlimmste kam erst noch: Das Haus selber wurde unterspült und — kaum hörbar im Tumult der Elemente — wurde das

Verkaufslokal weggerissen,

die Ladenstöcke mit Waagen, Mühlen, Schaukästen fortgeschwemmt, und bereits schlugen die wilden Wogen an die tragende Mittelwand. Wird sie standhalten? Oder muss auch die Wohnung bersten?

Da — ein gütiges Geschick in allem Unglück! — warf der Bach die Stosskraft dem andern Ufer zu, und sofort griffen mit der Talmannschaft die Feuer- und Wasserwehr der Dörfer Gstaad und Saanen ein. Schwere Tannen wurden an Drahtseilen eingehängt; das Haus wurde rückwärts am Hang angekabelt. Dann machte schwarze Nacht den Sicherungsarbeiten ein Ende.

Als der helle Morgen des 21. Juli anbrach, wagte sich der Blick kaum zur Unglücksstätte hin. Doch — wahrhaftig: Das Dach des Genossenschaftshauses glänzte im Morgenschein! Das Wohnhaus und der Ladenkeller standen, das Fundament hatte gehalten, die Abwehr hatte sich gelohnt.

Bei aller tiefen Dankbarkeit, vor allem darüber, dass kein Menschenleben zu beklagen ist, bleibt der Schmerz über den Verlust gross. Die Verwalterfamilie musste den heimeligen, mit Liebe in rastloser Kleinarbeit ausgebauten Platz verlassen; die Genossenschaft muss den Rest des Gebäudes abbrechen, muss einen *neuen Bauplatz suchen* und alles neu aufbauen. Die gleichen Leute müssen als Beteiligte der Weggenossenschaft eine *neue Talstrasse* planen und bauen; denn zwei Drittel der heutigen Strasse müssen verlegt werden. Gemeinde, Staat und Bund werden helfen; aber die Last wird dennoch drückend für die fünfzig Familien. Aeltere



Schuppen mit Warenspeicher, Milchverwertungslokal, Scheune und Pferdestall, Vorbau als Schirmhalle — zum Teil zusammengestürzt, zum Teil abbruchreif

Talleute überschlagen bekümmert die Kosten. Eine *Viertelmillion* hat eine Generation der Talschaft an Bachverbauung, Strasse und Genossenschaftshaus gewendet — und nun soll es heissen: Neu anfangen? Jüngere mögen ans Ab- und Auswandern denken —.

«*Mein Herz heisst: Dennoch!*» (Spitteler.)

Unglückstage sind öfter Wegbereiter des Fortschritts gewesen, und wenn genossenschaftliche Solidarität in guten Tagen zu frohem Bewusstsein erwacht ist, so mag sie in Zeiten der Prüfung sich zu ernster Schicksalsgemeinschaft vertiefen. E. F.

Das Genossenschaftshaus mit dem weggerissenen Laden



Das „glanzvolle" Sammelergebnis der Konsumgenossenschaften

Noch einmal «Die 500 000 Genossenschafter des V. S. K. — ein Bluff»

Das «Genossenschaftliche Volksblatt» hat den «Lebensmittelhandel», das Organ des Schweiz. Spezereihändlerverbandes, treffend darauf aufmerksam gemacht, dass er einmal Hüst, das andere Mal Hott rufe: einmal heisst es, 500 000 Genossenschafter des V. S. K. seien ein «Bluff», das andere Mal wird die andere Firmen weit überragende Zahl an abgelieferten Kondensmilchbüchsen für die Europa-Hilfe durch die Konsumgenossenschaften als ein Zeichen dafür gewertet, dass deren Mitglieder nicht allein Kunden, sondern eben doch *Mitglieder* seien. Dieses offenbar als zu freimütig empfundene Zugeständnis tut dem «Lebensmittelhandel» nachträglich weh: er sucht es mit einer recht fadenscheinigen Argumentation zu verwedeln. So sagt er, dass seine Rechnung, dass sich 36 000 bis 53 000, d. h. 7 bis 10 Prozent aller Genossenschafter, mit je 2—3 Büchsen an der Sammlung von Kondensmilch beteiligt haben müssen, beweise ja gerade, dass die Familie der 500 000 Genossenschafter nicht bestehe. *Nur* 36 000 bis 53 000 Genossenschafter — das ist ja «die schönste Bestätigung unserer Feststellungen», so gibt der «Lebensmittelhandel» zu verstehen.

Und doch kommt das Blatt im Blick auf das von ihm für die Genossenschaften des V. S. K. festgestellte Sammelergebnis nicht um das Zugeständnis herum:

«Im Vergleich zu dem Sammelergebnis in unseren Reihen nimmt sich sein Ergebnis als ganzvoll aus. Und eben dieses Verhältnis ist es, welches uns zu unserer Feststellung veranlasste und uns auch heute darin bestärkt.»

Also doch *«glanzvoll»*. Wie erklärt sich der «Lebensmittelhandel» dieses offenbar auch für ihn sehr beachtenswerte Phänomen? Im Verhältnis zu dem, was in den Tausenden und aber Tausenden Läden des privaten Handels gesammelt wurde, stehen die Konsumgenossenschaften «glanzvoll» da. Etwa nicht gerade deshalb, weil bei ihnen eine *innere Bindung an ein höheres Ziel vorhanden* ist, weil sie sich unablässig dafür verwenden, dass die Not des Nächsten, auch des jenseits der Grenzen wohnenden, im Fühlen und Denken der Mitglieder Platz gewinnt, weil ein geistiges Element zwischen den Käufern, den «Kunden» und der Genossenschaft eingeschaltet ist? Der «Lebensmittelhandel» erkennt dies ganz genau. Er schwingt sich zu einem entsprechenden Zugeständnis auf, wenn er sich nachträglich auch windet und dreht, um dieses abzuschwächen, ja nach Möglichkeit in sein Gegenteil zu kehren.

36 000 bis 53 000 Genossenschafter, die sich nach den Feststellungen des «Lebensmittelhandels» an der Sammlung beteiligt haben, sind nun wahrhaft keine bescheidene Zahl. Wohl nimmt der V. S. K. keinen Anlass, sich mit derselben zu «brüsten» — wie das der «Lebensmittelhandel» offenbar zu befürchten scheint. Aber angesichts der nie abbrechenden Reihe an Hilfsaktionen, die selbstverständlich auch die Genossenschaften unterstützen, ist das Ergebnis eine durchaus beachtenswerte Leistung, die als ein Zeugnis tatbereiter, nie erlahmender Hilfsbereitschaft angesehen werden dürfte. Und ist nicht gerade das vom «Lebensmittelhandel» festgestellte äusserst schwache Ergebnis des privaten Detailhandels ein Zeichen dafür, wie schwer es heutzutage ist, das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Hilfe wachzuhalten? Und wenn dabei unsere Genossenschaften «glanzvoll» abschneiden, so wollen wir durchaus zufrieden sein und in dieser Feststellung nicht zuletzt eine wenn auch nur sehr beschränkte Anerkennung dafür sehen, dass die 500 000 Mitglieder des V.S.K. doch nicht ein «Bluff», sondern im weitgehenden Masse eine von Geist, von viel lebendigem gutem Willen erfüllte Realität sind.

Den eigentlichen Grund für das schwache Ergebnis des privaten Handels sieht der «Lebensmittelhandel» darin, «dass uns die Möglichkeit weitgehend fehlte, mittels der Presse direkt an die Konsumenten zu gelangen. Uebrigens verspüren wir — so liest man weiter — diesen Mangel nicht erst heute, sondern schon während der Aktion waren uns infolge des Fehlens einer eigenen Kundenpresse die Flügel arg gestutzt». Nun, ob man da nicht allzusehr in Bescheidenheit macht? An publizistischen Möglichkeiten in einer zweifellos sehr gut ausgebauten Kundenpresse hat es doch gewiss nicht gefehlt. Den Konsumgenossenschaften stehen im ganzen wohl nicht die gleichen Möglichkeiten zur Verfügung. Auch hat es über die Presse hinaus nicht an Gelegenheiten gefehlt, um den Erfolg der Aktion zu fördern.

Ein Besuch in Rochdale

Der Eindruck eines deutschen Journalisten vom Werk der « Redlichen Pioniere », das er sich 1863 ansah

Ich will den Leser nicht durch eine Beschreibung der Fabrik ermüden, die ich von unten bis oben in voller Tätigkeit fand.

Ueberdem: so sehr mich auch der wunderbare Prozess interessierte, durch den aus der Rohbaumwolle allmählich die vortrefflichsten Kalikos werden, so folgte ich doch fast wortlos meinem trefflichen Führer, der mich in der intelligentesten Weise über alle die einzelnen Tätigkeiten der Fabrik unterrichtete. *Die hier realisierte Tatsache der Vereinigung von Kapitalist und Arbeiter* beschäftigte und interessierte mich noch viel mehr als die Entstehung der Baumwollenzeuge. Noch auf eine besondere Einrichtung dieser Gesellschaft wurde ich von *James Tweedale* aufmerksam gemacht. Ebenso wie die Glieder der Pioniergesellschaft Ueberschussanteile von ihren Einkäufen erhalten, bekommen die Arbeiter in der Fabrik dieser Gesellschaft *Gewinnanteile von ihrer Arbeit ausser ihrem Lohn.* Nachdem Auslagen und Zinsen bezahlt sind, empfangen die verschiedenen Arbeiter Summen im Verhältnis zu ihrem Lohn, oder, mit anderen Worten, den Wert ihrer Arbeit; z. B. einer, der 24 Schilling wöchentlich verdient, erhält das Doppelte von dem, was ein anderer erhält, welcher nur 12 Schilling verdient. So denkt jeder darauf, sich so nützlich als möglich zu machen, um sich nicht nur eine Lohnerhöhung, sondern eine vermehrte Gewinnrate zu verschaffen. Ich fragte, wie sich die Gesellschaft bisher *inmitten der Baumwollensperre* gehalten hätte. *Tweedale* antwortete: «Gott sei Dank, ganz vortrefflich! Beim Beginn des Jahres *1862* ermahnten wir in unserem Almanach uns untereinander, *noch ökonomischer als je zuvor* zu leben und nur unerlässlich Notwendiges anzuschaffen, ferner möglichst wenig der angehäuften Ersparnisse anzugreifen. Freilich hat sich trotzdem unsere Einnahme vermindert, auch die Zahl unserer Mitglieder hat abgenommen. Im vorigen Jahre mussten wir Pioniere 22 087 Pfund Sterling an *zurückgezogenen Geldern* auszahlen, dennoch belief sich der Gewinn der Mitglieder auf 17 600 Pfund Sterling, und selbst Nichtmitgliedern haben wir — um der Not willen — 2325 Pfund Sterling zukommen lassen, die sie als Dividende von 1 Schilling, 8 Pence auf das Pfund Sterling, bei ihren Einkäufen erhalten haben. Am meisten hat unsere *Baumwollspinnerei*

Oft wichtiger als was in der Presse geschrieben wird, ist der persönliche Einsatz des Betriebsinhabers oder der Verwaltung und des Verkaufspersonals einer Genossenschaft. Auch die Fachorgane können sich für die Mehrung des Resultates nützlich einsetzen.

Wenn der «Lebensmittelhandel» im Verhältnis zum Privathandel ein glanzvolles Ergebnis der Genossenschaften feststellt, so möge er die Ursachen dieser Erscheinung nicht im «weitgehenden Fehlen einer eigenen Kundenpresse» sehen — die Auflage seiner Organe geht ja in die Hunderttausende — sondern in der von ihm als so leidig empfundenen Tatsache, dass in der Genossenschaftsbewegung noch etwas von Gemeinschaft zu spüren ist.

Wir hätten wohl kaum je Anlass genommen, in derart ausführlicher Weise auf die Kondensmilchaktion einzugehen, wenn nicht der «Lebensmittelhandel» an diese so abwegige Argumente geknüpft hätte. Das Organ des Spezereihändlerverbandes wird sich damit abfinden müssen, dass hinter den Genossenschaften eine Idee steht, die lebt und wirkt und die man nicht wegdisputieren und wegargumentieren kann — eine Idee, die bei uns seit vielen Jahrhunderten wurzelt und deshalb auch bei den Eidgenossen im Spezandersstand nicht soviel Abneigung begegnen sollte.

† Alt Nationalrat Dir. Josef Stutz

Mit dem Tod von alt Nationalrat Direktor Josef Stutz hat ein ausserordentlich reiches, tätiges und auch erfolgreiches Leben seinen Abschluss gefunden. Josef Stutz wurde im Jahre 1877 geboren. Er hat als Pionier des landwirtschaftlichen Bildungswesens und initiativer Mitarbeiter auf manch anderen für unsere Landwirtschaft bedeutsamen Gebieten seinem aktiven beruflichen Leben einen Inhalt gegeben, der seinen Ruf weit über die engeren Grenzen seines Kantons Zug trug. Auf schweizerischem Gebiet liegt eines seiner Hauptverdienste in der Vereinigung der am schweizerischen Obstbau interessierten Kreise, der Produktion, des Handels, der Verwertung und der Konsumenten, im *Obstverband*. 1947 trat er als dessen Präsident zurück. Ein weiteres Werk, dem seine Initiative zustatten kam, ist die *Schweizerische Gemüseunion*, deren Präsident er von der Gründung im Jahre 1933 bis 1947 war. Obstverband und Gemüseunion trauern um den Ehrenpräsidenten. — Unser Land hat einen Diener verloren, dem tiefer Dank gewiss ist.

Kurs für Leiter Genossenschaftlicher Studienzirkel

«Die Genossenschaft fordert Idealisten und Realisten. Beide Elemente in einem gemischt, bilden den idealen Genossenschaftsmenschen. Einzeln für sich sind beide Typen unzulänglich. Vereint atmen sie lebendige Kraft. (Munding.)

Sicher ist nichts so sehr geeignet wie gerade die Genossenschaftlichen Studienzirkel, dieser Forderung Karl Mundings nachzukommen, einen guten Stock überzeugter Genossenschafterinnen und Genossenschafter heranzubilden, die neben dem Idealismus, der ihr Handeln und Tun bewegt, sie immer wieder von neuem anspornt und begeistert, den Blick für die realen Tatsachen nicht verlieren, sondern im Gegenteil die heutige Genossenschaftsbewegung und unser Wirtschaftsleben zu verstehen und es mit neuem Geist und neuem Leben zu gestalten suchen. Für die Zukunft der Genossenschaftsbewegung sind deshalb die Studienzirkel von grossem Nutzen, denn sie bilden das Erziehungsinstrument des Kadernachwuchses, sie ermöglichen vielen Teilnehmern eine eingehende Behandlung verschiedenster Fragen aus dem Gebiete der Genossenschaft, eine Vertiefung des Genossenschaftsgedankens.

Die Zirkelleiter, vor allem die künftigen, benötigen dazu nicht nur eine Anleitung, sondern noch vielmehr einen Kontakt mit Leitern anderer Gegenden unseres Landes und vor allem die Möglichkeit, neuen Mut und neue Kräfte zu sammeln, damit sie mit der nötigen Begeisterungsfähigkeit an ihre wichtige, nutzbringende Aufgabe herantreten können.

Der vom 12. bis 17. Juli durchgeführte Studienzirkelleiterkurs

im Genossenschaftsseminar des Freidorfes hat erneut bewiesen, dass er imstande war, die in erfreulicher Zahl erschienenen Teilnehmerinnen und Teilnehmer mittels Vorträgen, äusserst reger Aussprachen, Besichtigungen und ungezwungenen Gedankenaustausches in froher Kameradschaft die nötigen Impulse und Anregungen für die bevorstehende Zirkeltätigkeit zu geben.

Die Vorträge von Frl. *Gröbli* und der Genossenschafter *Althaus*, *Bretscher*, *Engesser*, Dr. *Stadelmann* und Dr. *Weber* waren dazu angetan, die mannigfaltigen Probleme in der praktischen Tätigkeit innerhalb der Genossenschaftsbewe-

---

gelitten, *wir haben keine Dividende bekommen* — doch haben wir, selbst in der schlimmsten Zeit, drei Tage wöchentlich gearbeitet. Dennoch haben alle drei Gesellschaften beträchtliche Summen zu dem «Relief-fund» (Hilfsfonds) für unsere arbeitslosen Brüder beigetragen, die Pioniere 309, die Kornmühlegesellschaft 315, die Manufakturgesellschaft 140 Pfund Sterling im vorigen Jahr, und auch in diesem Jahr setzen wir das fort. Mit Gottes Hilfe, so hoffe ich, wird so die Kooperation durch das schwere Feuer der gegenwärtigen Not hindurchkommen und *neu bewährt, geläutert*, daraus hervorgehen.»

Auf dem Rückweg kamen wir bei einer Reihe neuer Arbeiterwohnungen vorbei, von denen eine vierte Gesellschaft, die *«Rochdale Co-operative Land and Building Company»* (Land- und Baugesellschaft) bereits 36 (Ende 1864) errichtet hat. Diese Gesellschaft arbeitet mit einem Kapital von 50 000 Pfund. Die Häuser, von denen wir eines besuchten, sind einfache, freundliche «cottages», meist je für eine Familie.

Zu diesen vieren kommt noch eine fünfte, die *«Rochdale Equitable Provident Sick & Burial Society»*, also eine *Kranken- und Begräbnisgesellschaft*, hinzu, die gegenwärtig *(1865)* 550 Mitglieder (alle Pioniere) und ein Kapital von 500 Pfund Sterling zur Verfügung hat.

Wir waren mittlerweile zu den stores (Läden) zurückgekehrt. Ehe wir eintraten, machte mich mein Begleiter auf zwei Schilder aufmerksam, die, zu beiden Seiten der Türe, folgende Inschrift enthielten. Oben stand: «Equitable Pioneers' Co-operative stores». Zur linken Seite stand: «Registriert gemäss dem Gesetze!» Zweck! «Soziale und intellektuelle Förderung ihrer Mitglieder». «Fünf Prozent Zinsen wird für die Aktien bezahlt.» «Der übrig bleibende Gewinn wird unter die Käufer nach dem Verhältnis ihrer Einkäufe verteilt.» — Auf der rechten Seite: «Keine zweiten Preise» (No second prices, was wohl soviel als *feste Preise* bedeuten soll), «*alle Einkäufe werden bar bezahlt*», «vierteljährlich werden die Dividenden deklariert».

Wir fanden den Laden gedrängt voll. «Ist es nicht ein herrlicher Anblick?» sagte der ehrliche *James Tweedale* zu mir. «Alle die Leute bekommen die *vorzüglichste und die reinste Ware*, werden *dabei vor Schuldenmachen* bewahrt und bekommen noch einen ganz schönen Gewinn. Denken Sie sich, neulich stieg unser Profit auf 2 Schilling 5 Pence für jedes Pfund. Anstatt immer in Schulden zu stecken, wie früher, bekommen wir so den Gewinn selbst, der sonst in unseres Verkäufers Tasche ging. Ich will Ihnen das noch genauer beweisen. Werfen Sie mit mir einen Blick in das Hauptbuch dieses store!

gung, der Heranbildung eines Nachwuchses tüchtiger Verwalter und Behördemitglieder, der Erleichterung der Arbeit der Hausfrau durch genossenschaftliche Selbsthilfe bei der Anschaffung von Haushaltmaschinen sowie der Mitarbeit der Genossenschaft zur Verwirklichung einer gerechtern Wirtschaftsordnung den Zuhörern näherzubringen, und bildeten eine wertvolle Ergänzung der gewohnt anregenden Gruppenaussprachen.

Während einige Genossenschafterinnen unter der Leitung von Frau *Ganz* sich dem Studium der Broschüre *«Probleme der Hausfrau»* widmeten, diskutierten die beiden andern Gruppen unter der Leitung der Herren *Althaus* und *Handschin* eifrig das neue Programm Nr. 16:

«Die Stellung der Konsumgenossenschaften zu den übrigen Wirtschaftsgruppen der Schweiz».

Die Mitwirkung von Genossenschafterinnen in diesen beiden letzten Gruppen beweist, dass Frauen sich ebenfalls bei der Behandlung dieser Fragen beteiligen können, wenngleich einige Vertrautheit mit wirtschaftspolitischen Problemen notwendig ist. Doch Genossenschafterinnen und Genossenschafter, die bereits in Studienzirkeln mitmachten, werden mit grossem Gewinn diese Broschüre studieren und diskutieren.

Umgekehrt weist die Hausfrauenbroschüre eine solche Fülle häuslicher Probleme auf, die nicht allein die Frau interessieren, dass es nur von Vorteil wäre, wenn ab und zu sich auch ein Vertreter des «starken Geschlechts» in einen Zirkel «verirren» würde, der dieses erörtert!

Programm Nr. 16, das sein Entstehen verschiedenen und mit der Materie gut vertrauten Verfassern verdankt, besitzt grosse Aktualität, was allein die angeregte Aussprache im vergangenen Freidorfkurs bewies. Die Darstellung der Entwicklung der Beziehungen zwischen Konsumgenossenschaften und andern Wirtschaftsgruppen wie Gewerkschaften, Landwirtschaft, privater Detailhandel, Gewerbe, Grosshandel und Industrie vermittelt nicht nur wertvolle Einblicke in das heutige wirtschaftspolitische Geschehen, sondern gibt ebenfalls einen guten wirtschaftsgeschichtlichen Ueberblick.

Im «Amerikanischen Diskussionszirkel»

standen diesmal die *Selbstbedienungsläden* zur Debatte, und es war erfreulich zu sehen und zu hören, wie die Argumente dafür und dagegen in den einzelnen Gruppen gegeneinander abgewogen und mit welchem Geschick zum Schlusse die Resultate der Diskussionen zusammengefasst wurden.

Eine spannende, kurzweilige und sehr lehrreiche Abwechslung bildete das *«Genossenschaftliche Rätselraten»*, wo die Teilnehmer in zwei rivalisierenden Gruppen ihr genossenschaftliches Wissen unter Beweis stellten.

Freudig begrüsst wurden die Vorführung des menschlich sehr ansprechenden Kriminalfilmes «Wachtmeister Studer», die gediegene und stimmungsvolle gesellige Zusammenkunft vom Freitagabend wie die Besichtigungen der Möbel-Genossenschaft und der Molkerei des ACV.

Damit erfüllte der 12. Freidorfkurs seine in ihn gesetzten Erwartungen ganz. Neu gestärkt mit Ideen und Anregungen wird die Wintertätigkeit begonnen werden können und damit wiederum ein gewichtiges Stück genossenschaftlicher Erziehungsarbeit. Und mit dem Entschluss, nächstes Jahr wieder zu kommen, traten die meisten Kursteilnehmer den Heimweg an. g.

Genossenschaftliche Wandergruppen

Das Wandern ist nicht nur des Müllers, sondern auch vieler anderer Leute Lust. Wandergruppen gibt es in der Schweiz und in der Welt draussen viele, aber genossenschaftliche Wandergruppen, so etwas gibt es unseres Wissens nur in der Genossenschaftsstadt Winterthur, wo der Konsumverein sich dieser wanderlustigen Mitglieder angenommen hat. Dort existiert eine solche Gruppe, die eigentlich keine feste Organisation ist und doch einen Zusammenhang aufweist. Dies dank dem Umstand, dass der Konsumverein als Organisator funktioniert und seit einigen Jahren diese Wanderungen gefördert hat; dank aber auch dem erfreulichen genossenschaftlichen Geist, der auf selbstverständlicher Verbundenheit beruht.

Diese Wanderungen, die mit jedem Frühling in neuer Programmgestaltung so regelmässig wie die ersten Krokusse anrücken, sind in Winterthur fast kaum mehr wegzudenken. Hier trifft sich der Wanderfreund mit Gleichgesinnten, und diese Zusammenkünfte sind so eingerichtet, dass zwischen Frühling und Herbst ungefähr eine bis zwei Wanderungen im Monat stattfinden. Man lernt sich in der freien Natur gegenseitig kennen, und man lernt dabei auch die Natur und ihre Schönheiten kennen und liebhaben. Der grosse Vorteil

---

Da ist die Rechnung eines Mannes, dem 1854 nur $7^1/_2$ Pfund Sterling gutgeschrieben waren. Seit bald 9 Jahren hat er nun seiner Familie Kleidung und Nahrung von uns bezogen, ohne je einen Heller einzuzahlen, um seinen Geldbestand zu vermehren, im Gegenteil, er hat zu verschiedenen Malen kleinere und grössere Summen herausgenommen, und doch hatte er am Schluss des vergangenen Vierteljahres 50 Pfund Sterling zu seinen Gunsten eingeschrieben. Der Gewinnanteil für seine Einkäufe während der acht verflossenen Jahre, mit den Zinsen, hat ihm 132 Pfund, 10 Schilling, d. h. mehr als 16 Pfund jährlich eingebracht.»

Wir gingen zu Mr. *Cooper*, dem Sekretär der Pioniere. Ebenfalls ein früherer Arbeiter, hat dieser Mann jetzt ausschliesslich seine Dienste den Geschäften der Gesellschaft gewidmet. Ein einfacher, schlichter Mann mit intelligenten Gesichtszügen, machte er, wie alle anderen Kooperatoren, die ich bisher gesehen, einen sehr angenehmen Eindruck auf mich. Dass er auch, wie alle anderen, etwas voll von den Errungenschaften seiner Gesellschaft war, wird man gewiss begreiflich finden. Doch schien mir die Art und Weise, wie sie sich ausdrückten, nie das Mass eines erlaubten Selbstbewusstseins zu überschreiten.

Mr. William *Cooper* schüttelte herzlich meine Hand. «Seien Sie willkommen!» sagte er. «Wir freuen uns immer besonders über den Besuch von Freunden aus Deutschland. Ihr Landsmann, Prof. *Huber*, ist bereits zweimal bei uns gewesen. Er schickt uns auch zuweilen einen Beitrag für unser Blatt, den ‚Co-operator'».

«Was ist das für ein Blatt?» fragte ich. «Der ‚Co-operator' ist ein Arbeiterblatt und vertritt die Meinung der Arbeiter, er wird von Arbeitern herausgegeben und geschrieben und dient unserer Sache als Organ. Er fing an im *Juni 1860* zu erscheinen, im *Juni 1861* hatte er bereits eine Auflage von *10 000 Exemplaren* erreicht.» Mr. Cooper gab mir die bisher erschienenen Nummern. Sie variieren das Thema der Kooperation in mannigfaltigster, fast ermüdender Weise, erstatten genaue Berichte über die verschiedenen neuen und alten Gesellschaften, auch hie und da über den Fortschritt derselben auf dem Kontinent. *Huber* nennen sie den *«Apostel der Kooperation in Deutschland»*. Dazu enthalten sie Gedichte, hie und da Bilder, zuweilen auch Aufsätze für Kinder. Es gibt übrigens noch verschiedene andere Blätter, welche dieselbe Sache vertreten, wie ebenfalls Traktate und fliegende Blätter, die zur Propaganda für diese Blätter reichlich verteilt werden. Mr. William *Cooper* ging auf alle Fragen, die ich noch an ihn zu richten hatte, willig ein.

von solchen Wanderungen ist vielfältig. Leute, die sich sonst einsam fühlen, die finden Anschluss an gleichgesinnte Mitmenschen. Man kann mitmachen oder einmal einen Ausflug ausfallen lassen, alles ohne Verbindlichkeit. Die Touren gehen auf eigene Kosten, werden vorher berechnet und im «GV» angekündet, ebenso die nötigen Angaben bezüglich Zeit, Ausrüstung, Rückkehr usw. Man reist kollektiv, was bedeutet, dass es billiger zu stehen kommt als eine einzelne Familien- oder eine Einsiedlerwanderung.

Je nach der vorbestimmten Tour ist die Anzahl der Teilnehmer verschieden. So waren beispielsweise am Auffahrtstage dieses Jahres 120 Mitglieder mit Angehörigen und 30 Kindern zum dreistündigen Spaziergang nach Andelfingen dabei, 120 auf der «Bachtel»-Tour und 90 bei der Reise ins Pestalozzi-Kinderdorf. Es gibt in diesem Programm fünf halbtägige, fünf eintägige und zwei anderthalbtägige Touren, die u. a. die Grosse Scheidegg und das Faulhorn, den Pragelpass, den Fronalpstock, den Bachtel, den Gottschalkenberg usw. zum Ziele haben.

Gibt es etwas Schöneres, als in unserer von Natur aus so abwechslungsreich gestalteten Schweiz zu wandern und im gemeinsamen Interesse die Schönheiten dieses Landes kosten zu dürfen? Der Zusammenschluss fördert diese Sehnsucht und ermöglicht es erst recht, das, was so ferne liegt, selbst einmal beschauen zu können. Ist das nicht ein Hinweis für viele andere Konsumvereine, ihren Mitgliedern durch Mithilfe bei der Organisation die Bergwelt zu erschliessen?

Coopticus

Bedeutende Erfolge durch die Selbstbedienung

* Die englischen Konsumvereine erreichten in den letzten Monaten einen immer bedeutenderen Erfolg mit der Einführung des Selbstbedienungssystems. The «Portsea Island» Genossenschaft führte das neue System im April 1948 ein, und schon nach der ersten Woche stieg der Umsatz um 250 englische Pfund oder 45 %. Das Marktforschungsdepartement der englischen Grosseinkaufsgenossenschaft (C. W. S.) führt jetzt eine gründliche Untersuchung durch, um die Vorteile des Selbstbedienungssystems prüfen und beurteilen zu können. Jeder dreissigste Käufer des Konsumladens wurde nach der eigenen Auffassung über die Selbstbedienung gefragt; rund 75 % waren von der neuen Methode ganz begeistert.

Nach den jetzigen Erfahrungen liegt der grösste Vorteil des Selbstbedienungssystems darin, dass nicht nur die *Regiekosten wesentlich reduziert werden können*, sondern man kann *auch den kleinsten Platz des Ladens vorteilhaft ausnützen*, was zur Zeit in England infolge Mangels an Geschäftsräumlichkeiten und Neubauten sehr wichtig ist. Obwohl, laut der Erklärung eines Konsumverwalters, die Experimente mit dem Selbstbedienungssystem noch nicht beendigt sind, kann man schon die wesentlichen Vorteile dieser Verkaufsmethode feststellen.

Auch in den Vereinigten Staaten wiesen die Selbstbedienungsläden ein beachtenswertes Resultat auf. 53 % des gesamten Warenumsatzes der Lebensmittelgeschäfte gingen im Jahre 1947 durch die Selbstbedienungsläden. Die Steigerung des Umsatzes war 18.8 % (gegenüber 1946) in den Selbstbedienungsläden, 9.3 % bei den Geschäften mit kombiniertem Verkaufssystem (50 % Selbstbedienung) und nur 9.1 % bei den Läden mit gewöhnlichen Verkaufsmethoden. Die durchschnittliche Verkaufskapazität der amerikanischen Angestellten beträgt im Jahr im Selbstbedienungsladen 30 900 Dollar gegenüber 24 429 Dollar in dem Geschäft mit allgemeinem Bedienungssystem.

Auch die amerikanischen Konsumvereine wenden das Selbstbedienungssystem mit Erfolg an. In einem kleinen Konsumladen (Morningside, New York) besteht das ganze Personal — einschliesslich Verwalter — aus sechs Angestellten, die 650 Käufer bedienen. Der Wochenumsatz beträgt 5700 Dollar. Der kleine Laden (mit einem Verkaufsraum von 20 × 40 Fuss) besitzt ausser den Lebensmittel-, Frischgemüse- und Obstabteilungen auch eine Milchprodukten-Verkaufsstelle mit den modernsten Kühleinrichtungen.

Verschiedene Tagesfragen

Zur Vitaminisierung von Weiss- und Halbweissmehl. Die Geschäftsleitung des Schweiz. Bäcker- und Konditorenmeisterverbandes richtet an die Mitglieder folgenden Appell:

«Die AGRANO AG. in Basel, die im Interessenkreis der Firma Hoffmann-La Roche in Basel steht, beabsichtigt, das Weiss- und Halbweissmehl zu vitaminisieren. Weil die Müller sich zur Beimischung der Vitamine im Mehl nicht hergeben wollten, soll der Bäckermeister diese Funktion auf sich nehmen, indem er dem Schüttwasser die notwendigen Vitamine in Form von Tabletten beigibt. Es müsste in jedem Betrieb, der sich zur Vitaminisierung verpflichtet, alles Weiss- und Halbweissmehl vitaminisiert werden, damit die Möglichkeit der Kontrolle durch das eidgenössische bzw. kantonale Gesundheitsamt gegeben wäre.

«Es ist mir aufgefallen», sagte ich, «dass Sie als Ziele Ihrer Gesellschaft *die soziale und intellektuelle Förderung Ihrer Mitglieder* bezeichnen, wie es unten an der Türe und auch hier an Ihrem Almanach in Verbindung mit Kapital, Aktien, Zinsen, Gewürzkram, Fleisch, Schuhen, Stiefeln steht.»

«Lesen Sie nochmals genauer, mein Herr», erwiderte er, «Sie haben einen kleinen Satz übersehen. Da steht: «2½ per cent of net profits for educational purposes» *(2½ Prozent* des Reingewinns verwenden wir für *Bildungszwecke).* Ueberdem werden Sie mir zugeben, dass *an einen sozialen und intellektuellen Fortschritt nicht zu denken ist, ehe nicht die allgemeinsten und unerlässlichen Forderungen des physischen Menschen befriedigt sind.* Für Leute, die immer in Schulden stecken, im Wirtshause liegen und sich betrinken, für Leute, die dabei kaum satt zu essen haben und noch weniger anständige Kleidung besitzen, um sich unter Menschen zu zeigen, für solche Leute ist an soziale und geistige Hebung gar nicht zu denken. Das werden Sie doch zugeben müssen, wenn Sie auch ein deutscher Gelehrter und wahrscheinlich etwas Idealist sind, setzte er gutmütig lächelnd hinzu.»

«*Wir sind keine Materialisten*», fuhr er fort, «aber wir verachten das Materielle darum nicht. Sparsamkeit und weise Haushaltung sind unsere vornehmste Regel in allen Dingen. Darum werden Sie in unseren Läden die *strengste Einfachheit* gefunden haben — unsere Komiteesitzungen veranlassen keine Kosten, da sie in einem Seitenzimmer der stores (Läden) gehalten werden, unsere Jahresberichte drucken wir auf die Seiten eines Almanachs, der zugleich die Versammlungstage für das ganze Jahr enthält. *Auch unsere Kosten für Geschäftsführung sind sehr gering,* nur 2 ¾ Pence aufs Pfund, also *wenig mehr als ein Prozent.* Und doch sind wir nicht geizig. Sie haben wohl schon gehört, dass unsere Gesellschaft eine beträchtliche Summe für die von der Baumwollensperre jetzt Leidenden beiträgt. Ebenso haben wir zu verschiedenen Malen an mehrere wohltätige Anstalten, Blinden- und Taubstummenasyle usw., bedeutende Schenkungen gemacht.»

«Der schöne, aus Erz gegossene Brunnen, den mir Freund *Tweedale* zeigte, ist ja auch wohl ein Geschenk, das Ihre Gesellschaft der Stadt gemacht hat. Er nimmt sich wirklich sehr schön aus und dient dem Platze zur Zierde wie den Bewohnern zum Nutzen.» Mr. *Cooper* bejahte und fügte hinzu: «Jetzt kommen Sie mit mir, ich will Ihnen zeigen, was wir noch weiter für die vorhin erwähnten Zwecke unserer Gesellschaft tun.»

(Fortsetzung folgt)

Für unsere Mitglieder ist wichtig zu wissen, dass die Kosten der Vitaminisierung Fr. 1.20 pro 100 kg Mehl betragen und voll zu Lasten des Bäckermeisters gehen. Mit andern Worten: Die Vitaminisierung bedeutet unter diesen Umständen nichts anderes als eine empfindliche Schmälerung unseres ohnehin ungenügenden Backlohnes auf dem Halbweissbrot.

Ohne zur Frage der Vitaminisierung Stellung zu nehmen (es handelt sich hier um ein heute noch unabgeklärtes, umstrittenes Problem, bei dem die Fachleute selber nicht einig sind), haben wir dem Eidg. Gesundheitsamt unsere schweren Bedenken zum geplanten Verfahren schriftlich bekanntgegeben. Das Gesundheitsamt muss die volle Verantwortung selber übernehmen, wenn es die Genehmigung zur Vitaminisierung des Halbweissbrotes, des Kleingebäcks und der Patisserie durch Beigabe der Vitamintabletten durch den Bäckermeister erteilt.

Wir reichten ferner bei den zuständigen Bundesbehörden den Antrag ein, die Frage der Vitaminisierung des Weiss- und Halbweissmehles der neuernannten Eidg. Ernährungskommission zum Studium zu übergeben. Sollte diese Kommission die Notwendigkeit einer Vitaminisierung im Interesse der Volksgesundheit bejahen, dann muss der Bund dafür sorgen, dass alles Weiss- und Halbweissmehl bereits mit den notwendigen Vitaminen versehen zum Verarbeiten in die Backstube kommt. In diesem Fall wären auch die Kosten (es handelt sich um Millionenbeträge) durch den Bund zu übernehmen. Bis zur Abklärung der Frage sollten keine Bewilligungen zur Vitaminisierung des Weiss- und Halbweissmehles abgegeben werden.

Wir bitten unsere Mitglieder dringend, vorläufig keine Verträge zur Vornahme der Vitaminisierung abzuschliessen, wenn sie von irgendeiner Seite dazu aufgefordert werden. Wir wollen den knappen Backlohn nicht selber noch weiter schmälern. Auch beim Kleingebäck und bei der Patisserie sind unsere Margen nicht so bemessen, dass wir solche Belastungen einfach auf uns nehmen können. Wir verschlechtern automatisch unsere Position für zukünftige Verhandlungen um eine Verbesserung des Backlohnes usw., wenn wir freiwillig solche Mehrleistungen auf uns nehmen.

Die Geschäftsleitung zählt auf die Solidarität des hintersten Mitgliedes. Wir betonen noch einmal, dass wir uns weder für noch gegen eine Vitaminisierung aussprechen. Wir wenden uns nur gegen ein Verfahren, das nach den Urteilen massgebender Fachleute unzuverlässig ist, und gegen die erheblichen Kosten, mit denen das Gewerbe belastet würde.

Kreisverbände

† Emil Ochsner, Vizepräsident des Vorstandes des Kreises VI, Einsiedeln

Montag, den 2. August, ist *Emil Ochsner*, Vizepräsident des Kreisvorstandes, unerwartet einem Schlaganfall erlegen. Ein Bürger eigener Kraft, ein treuer, wachsamer Diener der Genossenschaftsbewegung hat nunmehr seine Augen für immer geschlossen. Alle Lebensstationen des Verstorbenen sind gekennzeichnet durch impulsive Arbeitsfreudigkeit, rastloses, unermüdliches Schaffen für den Aufbau der Konsumgenossenschaft Einsiedeln, deren Präsident er während 38 Jahren war. Und wenn heute die Konsumgenossenschaft Einsiedeln unter den Verbandsvereinen eine beachtenswerte Stellung einnimmt, so darf sicher ein grosses Verdienst hieran dem Dahingeschiedenen zugesprochen werden. Ferner gehörte Emil Ochsner während 35 Jahren dem Kreisvorstand VI an; er sicherte sich auch hier grosse Anerkennung.

Sein konziliantes, schlichtes Wesen, verbunden mit vornehmen Charaktereigenschaften, die einem in der harten Schule des Lebens gebildeten Geist entsprangen, schuf dem lieben Genossenschafter überall grosses Ansehen, welches in eindrucksvoller Weise an dessen Bestattung auch in der grossen Anteilnahme seitens der Bevölkerung des Wallfahrtsortes Einsiedeln zum Ausdruck kam.

Still und bescheiden, so wie er seinem Wesen entsprechend durch das Leben schritt, so still war der Ausklang dieses mannhaften Lebens. Leise, ganz leise, hat er sein Lebenstor geschlossen, um auch bei seinem Scheiden niemandem wehe zu tun. Der Kreisverband VI und mit ihm die ganze Genossenschaftsbewegung nehmen in ehrfurchtsvollem Gedenken von dem Verstorbenen Abschied, ihm auch über das Grab hinaus ein ehrendes Andenken sichernd. L.

Konsumgenossenschaftlicher Frauenbund

Das Mitteilungsblatt erscheint zum 100. Mal

Rücktritt von Frl. Gröbli

Das Mitteilungsblatt des KFS ist ein sehr nützliches Bindeglied zwischen den einzelnen Sektionen und dem Büro. Unter der redaktionellen Leitung von Frl. *Gröbli*, der bisherigen Sekretärin des KFS, hat das Blatt viele willkommene Anregungen, Aufmunterung, Wissen und Orientierung hinausgetragen zu der Leserschaft und so das Werk unserer konsumgenossenschaftlichen Frauenorganisationen gefördert. Mit der hundertsten Nummer des Mitteilungsblattes erhielt dieses in Frau G. *Ziegler-Eberle*, Arbon, Mitglied des Büros des KFS, eine neue Redaktion. Möge der Wunsch derselben, von der Leserschaft kräftig unterstützt zu werden, in Erfüllung gehen und damit der Freude und dem guten Willen der Genossenschafterin, die voller Verantwortungsfreude das wichtige Amt übernommen hat, weitere treue Helferinnen beigesellen.

Die jahrelange Redigierung des Mitteilungsblattes war nur eine der mannigfachen Aufgaben der Sekretärin des KFS. Frl. Gröbli half in vielfacher Form am Aufbau und an der Vermehrung der Sektionen des KFS zu Stadt und zu Land mit. In Vorträgen, durch Teilnahme an Vereinssitzungen, auf dem Korrespondenzwege, durch Beratung aller Art war sie dem KFS stets eine aufmerksame, emsige, initiative Mitarbeiterin. «Für alle ihre ausserordentlich gewissenhafte, prompte und schöne Arbeit» wird ihr deshalb auch in der letzten Ausgabe des Mitteilungsblattes aufs herzlichste gedankt, und zwar seitens des Büros, aller Sektionspräsidentinnen und aller Mitglieder des KFS. — Frl. Gröbli ist in ihrer neuen Funktion Leiterin des Freidorf-Restaurants. Sie wird dadurch Gelegenheit bekommen, den regen Kontakt, den sie auch mit vielen Konsumgenossenschaften gepflogen hat, aufrechtzuerhalten. Die Seminaristinnen, die Besucher der Freidorfkurse und sonstigen Gäste werden in ihr vor allem auch eine gewissenhafte Betreuerin der Küche kennen lernen. Frl. Gröbli begleiten die besten Wünsche.

Die Nachfolge für Frl. Gröbli als hauptamtliche Sekretärin des KFS wurde in dem Sinne geregelt, dass ihre Arbeit im wesentlichen von den einzelnen Mitgliedern des Büros des KFS übernommen werden soll. In besonders intensivem Masse wird auch die Präsidentin des KFS, Frau *Ella Egli-Güttinger*, in die Bresche zu treten haben. Gewisse Büroarbeiten werden jedoch nach wie vor vom V. S. K. erledigt. Auch ist dafür gesorgt, dass zwischen dem KFS und dem V. S. K. ein enger persönlicher Kontakt aufrechterhalten bleibt.

Die Bewegung im Ausland

Schweden. *Vorteile der Genossenschaft.* Das heute der Stockholmer Konsumgenossenschaft gehörende grosse Warenhaus «Pub» war früher im Besitze der Familie Bergström. Ein Mitglied der Familie, Albin Bergström, wurde zum Direktor gewählt. Dieser feierte vor kurzer Zeit seinen 70. Geburtstag und erklärte bei dieser Gelegenheit, die Genossenschaft hätte mehr Vorteile als die Privatunternehmungen. Das Warenhaus unter einer genossenschaftlichen Verwaltung könne besser die Wünsche des Publikums erfüllen.

Tschechoslowakei. *940 000 Genossenschaftsmitglieder.* Der grösste Sektor im tschechoslowakischen Genossenschaftswesen sind die Verbrauchergenossenschaften. Die Entwicklung des Mitgliederstandes ergibt folgendes Bild: 1. Januar 1947: 725 000 Mitglieder; 1. Oktober 1947: 835 000 Mitglieder; 1. Januar 1948: 909 000 Mitglieder; 1. März 1948: 940 000 Mitglieder.

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

Wir melden uns wieder auf Posten, wir Lehrer im Freidorf. Unsere kühlen, wässerigen «Sommer»-Ferien sind überstanden. Die Euren auch? Oder gehört Ihr zu den Glücklichen, denen diese schöne Zeit noch bevorsteht? Dann wünsche ich Euch Erholung bis auf den Herzensgrund!

Regen und Schnee vermögen wenigstens die allgemeinste Freude nicht zu verderben: dass man kein Datum, kein Pensum, überhaupt nichts wissen muss. Das Gedächtnis einmal ausruhen lassen — welche Wohltat! Für Stunden nichts hören als den Bach in der Nähe und die Kuhglocken in der Ferne und nichts spüren als den Wind und die warme Sonne, aber — schauen — schauen — schauen! Dann wird man wieder glücklich, dass das unsere Heimat ist, unser liebes kleines Ländli, und irgend ein Lied, irgend ein Gedicht — ein vielgesungenes, vielgelesenes vielleicht — wird Buchstaben für Buchstaben in uns lebendig. Und man wird dankbar — dankbar dem Dichter, der es uns als Ahnung, als Spur in unsern Sinn gelegt hat, dass wir seiner Spur folgen können tief ins befreiende Erleben hinein. Und man wird wieder einmal dankbar dafür, dass wir Menschen singen können, Lieder haben, in die wir unsere sprühende Freude hineinjubeln können. Ja, Ferien sind dazu da, um wieder einmal zu fühlen, was Freude, was Begeisterung ist und um bis zutiefst dankbar zu werden.

Ach ja, Ferien sind auch dazu da, um gute Vorsätze zu fassen. Es gibt gar nicht wenige Menschen, die mit guten Vorsätzen, ganz ernsthaften, heimreisen. Man sieht's ihnen manchmal an; manchmal merkt man's beinahe! Sie hätten sich auf der Hinfahrt z. B. bös geärgert über den Rohling, der seinen Koffer auf ihre sorgsam gebundenen Alpenrosen schmiss; aber auf der Heimfahrt praktizieren sie edel den gefassten Vorsatz: «Mensch, ärgere dich nicht, wundere dich nur!» Sie geben sich also Mühe, den Uebeltäter nur erstaunt anzusehen (aber eigentlich würden sie ihm die malträtierten Alpenrosen am liebsten an seine wüste Nase werfen). Nein, sie beherrschen sich, und sie werden auch mit ihren Angehörigen, mit ihren Kollegen, mit ihren Untergebenen viel netter umgehen ... wollen! Und Briefe werden sie nun unbedingt innert einer Woche beantworten. Und jede Woche wird der «Konsum-Verein» gelesen, gründlich, und «wenn immer möglich» werden die Winke beherzigt ... sicher! Und die Strümpfe werden immer vorweg geflickt: niemehr will man einen ganzen Haufen zusammenkommen lassen. Eigentlich könnte man auch die Schuhe selber putzen und das nicht auch noch der Mutter überlassen. Viel, viel kommt ihnen noch während der Heimfahrt in den Sinn. Das Gesicht wird ganz fromm dabei ... und schon wieder ein bisschen müde.

Rührend sind solche guten Vorsätze (vor allem für den, der sie fasst); aber eben: Sie bringen Unruhe ins Herz: Werde ich's auch können?! — Nein, eben nein, man wird es nicht können, wenigstens lange nicht so, wie man gern wollte.

Soll man also keine guten Vorsätze fassen, einfach bleiben wie man ist und immer mit dem Sprüchlein aufwarten: «I bi jetz halt emol eso, i ka nüt drfür» oder «I sag halt grad uuse, was i dänk, no weiss me grad, wora me-n-isch» oder «I ha mi nit sälber so gmacht, dr müent mi jetz halt näh, wie-n-i bi!»? Nein, das auch wieder nicht! Wir müssen schon unsere Fehler überwinden lernen; darnach wird wahrscheinlich sogar der wahre «Erfolg unseres Lebens» gemessen.

Aber gerade wenn wir das ernsthaft wollen, dann können wir nicht sieben Vorsätze aufs Mal fassen; denn wir können nicht auf sieben Wegen aufs Mal gehen. Wir gehen nur einen Weg, und den nur Schritt für Schritt. Was not tut ist das, dass wir diese Schwächen, die uns zu guten Vorsätzen inspirieren, einmal genauer anschauen: wahrscheinlich lassen sich einige oder gar alle auf einen einzigen Grundfehler zurückführen. Vielleicht müssen wir z. B. nur einfach dem Begriff «zuverlässig» zustreben. Dann werden wir nicht nur eine ganz bestimmte Arbeit besser machen, deren Vernachlässigung uns Tadel eingetragen hat, sondern wir werden *jede* Arbeit restlos erledigen. Oder wir kommen darauf, dass wir uns bemühen müssen, sachlicher zu denken; dann «verdrehen» wir nichts mehr, machen uns selber nichts vor, lassen uns aber auch nicht mehr so leicht täuschen.

Wenn wir uns Zeit nehmen, genau hinzusehen, finden wir schon heraus, wo der Grundfehler liegt, d. h. aus welcher (falschen) *Gesinnung* heraus diese Schwächen, dieses unrichtige Tun und Reden entstanden sind. Ist einmal die Gesinnung richtig, dann entstehen daraus «von selbst» auch richtiges Tun und richtiges Reden.

Sie können sich z. B. sagen: Von Frau X darf ich mich in Zukunft einfach nicht mehr anstecken lassen zur Nervosität, und mit Frau Y muss ich in Zukunft geduldiger sein, wenn ihr alles zu teuer scheinen will und sie an allem nörgelt, und bei Frau Z darf mir die gute Laune nicht mehr vergehen, wenn sie mich so mürrisch ansieht und so barsch anfährt. Das sind drei gute Vorsätze, die sich auf einen einzigen ausrichten lassen: mehr Verständnis aufbringen für die häuslichen Nöte der Mitglieder, sie nicht einfach als Käuferinnen, sondern als Menschen vor sich sehen. Dann wird wahrscheinlich nicht nur das Verhältnis zu Frau X, Y und Z entspannter und heiterer, sondern der Gang in den Laden wird für mehr Frauen, als Sie ahnen, ein Lichtpunkt im Tag, weil hier eine warme Freundlichkeit für sie da ist, aus freundlichen Augen ihnen Verständnis und Aufmunterung entgegenstrahlt.

Mit freundlichem Gruss

Liny Eckert



Alarm! Der Konsumverein kommt!

Den wirtschaftlichen Wettbewerb kann man von verschiedenen Seiten betrachten. Sehr gerne sieht man im Konkurrenten den Feind und Schädling. Diese Beurteilung erleben immer von neuem die Konsumgenossenschaften. Welche Aufregung, wenn ein Konsumladen eröffnet wird! Aengstlich werden die im Verhältnis doch wenigen Genossenschaftsläden zusammengezählt und mit ihnen die schwärzeste Gefahr für den Detailhandel an die Wand gemalt. So kennzeichnet sich die wirtschaftliche Verkrampfung. Es gibt aber auch jenen sportlichen Geist, der im wirtschaftlichen Wettbewerb nicht nur Gefahren, sondern auch Chancen sieht. Jeder Konkurrent bringt wieder neue Menschen, eine neue Atmosphäre. *Neue Möglichkeiten tun sich auf.* Ohne zusätzliche Leistungen geht es zwar nicht. Doch ernsthaften Anstrengungen wird in der Regel auch der verdiente Lohn zuteil.

In der «Textil-Revue» hat es *J. Zimmermann* unternommen, aus seiner Beratungspraxis einen Fall zu schildern, der zeigt, dass nicht ängstliches Protestieren weiterführt, sondern nur die entschlossene Inangriffnahme der sich aus der neuen Situation aufdrängenden Massnahmen. «Alarm! Der Konsumverein kommt.» — es braucht nicht immer der «Konsumverein» zu sein. Es kann einmal auch der Spezierer Müller, der Metzger Meier, die Filial AG. sein. Das Wesentliche ist, stets die *Augen und Ohren offen zu halten* und rechtzeitig zuzupacken. Dann werden auch die Konsumgenossenschaften ihren Aufwärtsweg fortsetzen.

J. Zimmermann schreibt:

«Ein Textildetaillist in einer bedeutenden industriellen Gemeinde der Ostschweiz, der mich zur Betriebsberatung beigezogen hatte, war in grosser Aufregung, weil der Konsumverein in nächster Nähe seines Geschäftes einen Bauplatz gekauft hatte. Er leitete unsere Besprechung mit einer bittern Klage darüber ein, dass ausgerechnet ihm das passieren müsse. Er habe von zuverlässiger Seite erfahren, dass in dem neuen Konsumladen nicht nur eine Lebensmittel- und eine Haushaltabteilung geführt werden sollen, sondern auch eine Spezialabteilung für Mercerie, Bonneterie und Wäsche, in denen er bisher einen schönen Umsatz gemacht habe. Man sah es ihm an, die Aussicht, diesen Konkurrenten direkt vor die Nase zu bekommen, machte ihm schwere Sorgen. Die Zukunft seines Unternehmens schien ihm in bedrohlicher Weise gefährdet.

Ich allerdings konnte darin nichts Alarmierendes sehen, im Gegenteil. «Was», rief ich aus, «auf diesen Platz kommt ein Konsumverein! Sie, das ist ja bäumig! Da kann ich Ihnen nur gratulieren. Machen Sie doch kein so verdutztes Gesicht! Wie können Sie sich darüber beklagen, wo Sie doch alle Ursache haben, sich darüber zu freuen! Es ist doch klar, dass dieses Grundstück, auf dem nichts als Unkraut wächst, Ihnen rein gar nichts nützen kann. Wenn aber einmal ein Geschäftshaus darauf steht, und dazu noch mit einem Konsumladen, so wird es hier eine Verkehrsfrequenz geben, die Ihnen bestimmt nur nützen kann. Die Hausfrauen, die in den Konsumladen gehen, müssen dann an Ihrem Geschäft vorbeidefilieren. Ihre Liegenschaft wird dadurch einen grössern Verkehrswert erhalten, und was die Hauptsache ist, Ihre Geschäftslage wird gegenüber dem heutigen Zustand ganz enorm gewinnen, alles gratis und franko. Ist das ein Grund, den Kopf hängen zu lassen?»

Es war unverkennbar, dass der Mann sich in einen blinden Pessimismus hinein verbohrt und daher die neue Situation noch nie von dieser Seite betrachtet hatte. Langsam entspannten sich seine verkrampften Züge. Er fing nach und nach an zu begreifen, dass der Konsumverein ihm nicht nur zum Nachteil gereichen werde, sondern auch zum Vorteil, und dass die Vorteile vielleicht sogar überwiegen könnten. Natürlich waren gegen meine Argumente verschiedene Wenn und Aber anzubringen, aber damit kamen wir in die sachliche Diskussion, die nötig war, um seine Probleme zu klären und so weit als möglich zu lösen.

Selbstverständlich konnte man die Dinge nicht einfach an sich herankommen lassen, es musste etwas geschehen, etwas grundlegend Neues: Die Schaufenster mussten umgebaut und die teilweise veraltete Ladeneinrichtung erneuert werden. Ich schätzte die Kosten auf rund Franken 20 000.—. «Viel Geld», meinte der Geschäftsinhaber. «Eine bessere Investition können Sie gar nicht machen», entgegnete ich ihm. «Sehen Sie, diese zwanzig Mille können Sie im Laufe von zehn Jahren amortisieren, das macht mit den Zinsen pro Jahr durchschnittlich rund Fr. 2500.—. Wenn sie im Jahr zusätzlich nur für Fr. 7500.— mehr Ware verkaufen als bisher, so haben Sie diese Fr. 2500.— schon verdient. Sie werden aber das Mehrfache an Mehrumsatz aus den neuen Schaufenstern herausholen können.»

Dann gingen wir an die Besprechung der Betriebsverbesserungen, die energisch in Angriff genommen und durchgeführt werden mussten, denn es fehlte in diesem Betrieb nicht nur an der Fassade, auch dahinter war manches nicht, wie es sein sollte.

Zwischen dem Geschäftsinhaber und mir entspann sich folgendes Gespräch:

Ich: «Sie werden damit rechnen müssen, dass Ihr neuer Konkurrent nicht nur einen modernen, blitzsaubern Laden aufziehen, sondern auch tüchtiges Personal engagieren und grosszügig Reklame machen wird. Man weiss, dass im Konsumverein die Filialleiterinnen und Verkäuferinnen nicht einfach hinter den Ladentisch gestellt und auf die Kundschaft losgelassen werden, sie werden heute geschult und ausgebildet, dass es eine Art hat. Was geschieht in dieser Beziehung bei Ihnen?»

Er: «Unser Rabattsparverein veranstaltet von Zeit zu Zeit Verkaufskurse, die immer ordentlich besucht werden.»

Ich: «Wann hat der letzte Verkaufskurs stattgefunden?»

Er: «Es ist allerdings schon länger her, ich glaube, es war vor drei oder vier Jahren.»

Ich: «Da wird kaum noch viel davon übriggeblieben sein. Ich halte das jedenfalls für ungenügend. Wir müssen im mittelständischen Detailhandel ganz andere Anstrengungen machen, denn wir müssen dem geschulten Personal des Konsumvereins nicht nur ebenbürtiges gegenüberstellen, unsere Verkäufer und Verkäuferinnen müssen ihm über-

legen sein, überlegen an Warenkenntnis und Verkaufenkönnen.»

Er: «Das ist auch meine Auffassung, aber wir haben es hier auf dem Lande nicht so leicht wie die Kollegen in der Stadt, die ohne besondere Schwierigkeiten Vorträge und Kurse veranstalten können.»

Ich: «Das kann ich nicht bestreiten, aber darauf kommt es jetzt gar nicht an; so oder so müssen wir uns für bessere Verkaufsleistungen einsetzen, wenn uns der Konsumverein nicht den Rang ablaufen soll. Dieses Ziel aber kann nur durch systematische Schulung unseres Verkaufspersonals erreicht werden. Wann wird nach Ihrer Meinung der neue Konsumladen eröffnet werden?»

Er: «Ich rechne in etwa zwei Jahren.»

Ich: «Sehr gut, dann haben wir also noch Zeit genug, uns einen Vorsprung zu sichern, den man so leicht nicht einholen wird.»

Unsere Unterredung wurde durch das Hinzutreten der Frau des Geschäftsinhabers kurz unterbrochen. Ich nahm sofort einen Anlauf, auch sie für die Idee einer neuen, modernen Schaufensteranlage zu gewinnen. Es zeigte sich aber, dass ich im Begriffe war, damit eine offene Türe einzurennen. «Siehst du», wandte sie sich an ihren Mann, «habe ich dir nicht schon vor fünf Jahren gesagt, wir sollten endlich mit dieser Sache Ernst machen?» Und zu mir gewendet: «Wir liessen damals von einem Architekten einen Plan und einen Kostenvoranschlag ausarbeiten, aber mein Mann fand, das Projekt komme zu teuer, er wolle lieber warten, bis das Bauen wieder billiger werde. Inzwischen ist es sicher um die Hälfte teurer geworden.» Sprach's und ging ihren Geschäften nach.

Das war natürlich Wasser auf meine Mühle. Ich nahm die Unterhaltung wieder auf.

Ich: «Sie haben, wie mir scheint, an Ihrer Frau eine gute Hilfe im Geschäft.»

Er: «Das habe ich wirklich; sie ist in einem Detailgeschäft aufgewachsen, das nach dem Tod ihrer Eltern von einem Bruder übernommen wurde.»

Ich: «Ich nehme also an, der Schaufensterumbau ist eine ausgemachte und endgültig beschlossene Sache. Zeigen Sie mir die Pläne.»

Wir nahmen uns Zeit, die Pläne gründlich durchzubesprechen; sie waren gut durchdacht und konnten ohne wesentliche Aenderungen zur Ausführung kommen.

Er: «Glauben Sie nicht, dass das Bauen doch noch billiger wird?»

Ich: «Nein, das glaube ich nicht, aber das spielt heute keine Rolle mehr. Sie können jetzt nicht mehr warten. Sie dürfen keinesfalls hinter dem Konsumverein nachhinken. Sie müssen ihm zuvorkommen. Ich rate Ihnen dringend, heute nicht nur den Entschluss zu fassen, Ihre Schufenster umzubauen, sondern sich dafür gleich auch eine Frist zu setzen. Im Herbst müssen Sie unter allen Umständen die Saison mit den neuen Schaufenstern eröffnen können.»

Er: «Das sollte möglich sein.»

Ich: «Das *muss* möglich sein, denn es steht für Sie zu viel auf dem Spiel. Und was den Verkaufskurs anbelangt, so empfehle ich Ihnen, dem Vorstand Ihres Rabattsparvereins die Einberufung einer Mitgliederversammlung zu beantragen, mit dem Zweck, die Abhaltung jährlicher Verkaufswiederholungskurse zu besprechen und zu beschliessen.»

Er: «Wenn es nur von mir abhinge, liesse sich das ohne weiteres durchführen, aber es werden da verschiedene nicht mitmachen wollen, weil sie sich sagen, ich habe den grössern Vorteil davon als sie.»

Ich: «Lassen Sie diese Krämer ihre Wege gehen und gehen Sie Ihren eigenen Weg. Im Vorstand Ihres Vereins sitzen doch alles Geschäftsinhaber, die mehr oder weniger die gleichen Sorgen und Nöte haben wie Sie und die daher für Ihren Vorschlag sicher Verständnis haben werden. Einer muss aber die Initiative ergreifen. Warum nicht Sie? — Bereiten Sie sich vor, Ihren Antrag gut zu begründen. Schreiben Sie Ihre Argumente auf einen Zettel, damit Sie nichts Wesentliches vergessen. Setzen Sie sich in den Kopf, dass ihm September/Oktober der erste Verkaufskurs durchgeführt werden muss, hau-is oder stäch-is.»

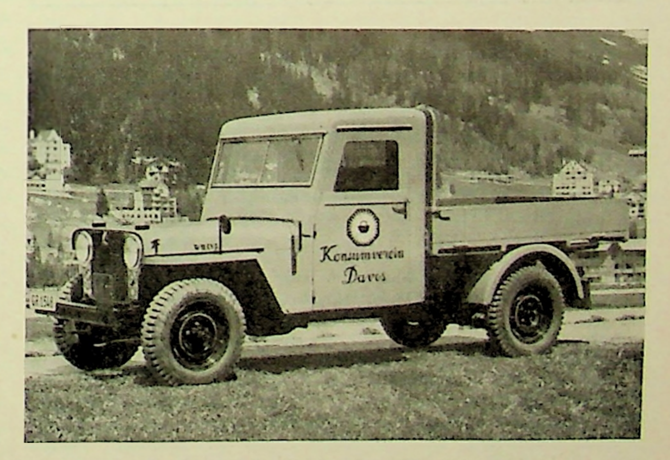
Ist es nicht bezeichnend, dass man heute noch die Meinung vertreten kann, es genüge, alle drei oder vier Jahre einen Verkaufskurs von meistens nur sehr kurzer Dauer zu veranstalten, um den wachsenden Ansprüchen an das Verkaufspersonal gerecht zu werden? Stehen nicht noch allzuviele Verkäufer und Verkäuferinnen hinter dem Ladentisch, die keine Ahnung davon haben, was sie sich unter «Höchstleistungen im Verkauf» überhaupt vorstellen sollen, und die für ihre eigene Ertüchtigung im Verkaufen jahraus jahrein so gut wie nichts tun?

Kein Zweifel, der mittelständische Detailhandel tritt jetzt in eine Epoche des Konkurrenzkampfes gegen Warenhäuser und Konsumvereine, die von ihm die äusserste Einsatzbereitschaft verlangt. Man wird leider damit rechnen müssen, dass ein Teil der heute im Detailhandel Tätigen den Anforderungen der neuen Zeit nicht mehr gewachsen sein wird. Das tut einem menschlich leid, aber das Ausscheiden der für den Wirtschaftskampf untauglichen Elemente ist nicht mehr aufzuhalten. Für die Kleinmütigen, Bequemen und Selbstzufriedenen, für Leute ohne Selbstkritik und ohne Kampfwillen ist im Detailhandel nichts mehr zu holen. Der leistungswillige und leistungstüchtige Detaillist aber wird seine Stellung in der Wirtschaft immer behaupten können, trotz Warenhaus und Konsumverein.»

Besprechen Sie Ihre Geschäftsprobleme mit Ihrer Frau

Herbert Casson hat in seiner Monatsschrift «Efficiency Magazine» über diese Frage folgendes geschrieben:

«Man ist in dieser Sache verschiedener Meinung. Viele Geschäftsleute wollen davon nichts wissen. Natürlich kommt es darauf an, was für eine Frau man hat. Wenn ein Mann eine Puppe geheiratet hat, so muss er eben in der Puppensprache mit ihr reden! Hat er aber eine verständige Frau, so sollte er nach meiner Meinung über seine Geschäfte mit ihr sprechen, je mehr, desto besser. Eine kluge Frau kann ihrem Mann mit ihrem Rat oft helfen; sie kann den Standpunkt der Frau vertreten. Da 80 % aller Einkäufe von Frauen gemacht werden, ist ihre Meinung sehr oft massgebend. Die Hauptsache aber: Daheim kann man sich frei aussprechen: man darf sagen, was man denkt. Das ist uns eine grosse Hilfe, uns über unsere Probleme selber klar zu werden.»



Dieser Lastwagen ist in der Einheitsfarbe orange/weiss gestrichen. Das Signet kommt ebenfalls gut zur Geltung.

Kurze Nachrichten

Kosten der Lebenshaltung. Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit berechnete Landesindex der Kosten der Lebenshaltung steht Ende Juli 1948 auf 223.0 (Juni 1914 = 100) bzw. auf 162.5 (August 1939 = 100). Der leichte Rückgang gegenüber dem Vormonat (— 0.3 %) ist vorwiegend auf niedrigere Kartoffelpreise zurückzuführen, während sich anderseits die Preiserhöhung für Kokosfett erst auf einzelnen Plätzen auswirkt.

Die Indexziffer der Nahrungskosten beläuft sich auf 228.5 bzw. 174.1 (— 0.5 %). Die Gruppenziffer für Brenn- und Leuchtstoffe (einschliesslich Seife) verbleibt mit 175.7 bzw. 153.3 annähernd auf Vormonatsstand. Die seit April dieses Jahres fortgeschriebene Indexziffer der Bekleidungskosten beträgt nach der im Berichtsmonat erfolgten neuen Feststellung 281.4 bzw. 234.5 und weist erstmals seit dem Beginn des letzten Krieges einen leichten Rückgang auf (minus 0.3 %). Der Mietpreisindex wird mit 181.9 bzw. 104.8 unverändert angenommen.

Propagandazentrale für Erzeugnisse der schweizerischen Landwirtschaft. Die fünf Monate dauernde Obstspende an alle Swissair-Fluggäste war eine der zahlreichen Werbeaktionen, über die der Geschäftsbericht der Schweizerischen Propagandazentrale pro 1947 Rechenschaft ablegt.

Im Blick auf die gewaltig gesteigerten Importe an landwirtschaftlichen Konkurrenzprodukten gilt es vor allem, die *Qualitätsproduktion* und das qualitativ einwandfreie Angebot noch mehr in den Vordergrund zu stellen. Dazu werden konkrete Vorschläge gemacht, wie verfeinertes System der Obstsortierung, kleinere Packungen, möglichst küchenfertiges Gemüse, zwei Grössensortierungen bei den Speisekartoffeln usw. Auch die *Förderung der Verkaufstechnik durch Ausbildung des Verkaufspersonals* gehört unter diese Vorschläge.

Unter den Werbeaktionen stand wie im Vorjahre die Propaganda zugunsten des Obstes und der Obstprodukte im Vordergrund. In Frankreich, Schweden und der Tschechoslowakei wurden Plakate angebracht, in den Zeitungen inseriert und Kinodiapositive gezeigt. An den internationalen Messen von Prag, Utrecht und Brüssel sind spezielle Ausstellungsgruppen organisiert worden, zum Teil mit bezahlten Degustationen für Süssmost. Im Inland hat die Propagandazentrale im Herbst in Schulen und auf öffentlichen Plätzen über 100 000 Gratiskostproben von süssem Most ab Presse ausgeschenkt.

Viel Getreide in Amerika. In Amerika zeichnet sich eine sehr gute Getreideernte ab. Die Lager und Silos füllen sich. Noch nie soll eine derart grosse Ernte eingetreten sein. Die Regierung hat für das nächste Jahr Anbauverminderungen angeordnet. Neben Weizen verzeichnen auch Hafer und Mais Rekordernten. Man befürchtet, dass nicht der gesamte Ernteertrag verwertet werden kann.

Keine Einfuhr von Wein nach Deutschland. In Deutschland haben die alliierten Behörden entgegen den Hoffnungen der Exporteure in Italien beschlossen, die Einfuhr von Wein vorläufig zurückzustellen. Deutschland bezog früher etwa 30 % der italienischen Ausfuhr von Fasswein und 15 bis 18 % des ausgeführten Vermouths.

Aus unserer Bewegung

Gränichen. *Aus dem Jahresbericht.* Der Umsatz erhöhte sich im abgelaufenen Betriebsjahr von Fr. 1 421 300.— um Fr. 169 950.— auf Fr. 1 591 250.— oder 11.96 %. Der Mitgliederbestand beträgt nach einem Abgang von 19 und einem Zuwachs von 46 Mitgliedern auf Ende des Jahres 957. Der durchschnittliche Warenbezug pro Mitglied beträgt Fr. 1478.—. Aus der *Bilanz* (Totalbetrag Fr. 811 300.—): *Aktiven:* Gen. Zentralbank Fr. 25 500.—; Wertschriften Fr. 28 700.—; Warenvorräte Fr. 183 000.—; Migrosausstände Fr. 21 000.—; Guthaben an Depot Refenthal und Restaurant Fr. 15 200.—; Beteiligungen Fr. 16 800.—; Darlehen Fr. 25 600.—; Liegenschaften Franken 432 000.—; Mobilien Fr. 46 500.—. *Passiven:* Depositen der Mitglieder Fr. 580 900.—; Anteilscheine der Mitglieder Fr. 16 550.—; Reserven Fr. 112 200.—; Nettoüberschuss Fr. 96 900.—.

Luzern. *Jahresbericht.* Die Gesamteinnahmen des abgelaufenen Betriebsjahres betrugen Fr. 14 010 800.— gegen Fr. 12 338 300.— im Vorjahr, was einer Erhöhung von Fr. 1 672 500.— entspricht. Die Mitgliederzahl stieg von 12 562 um 138 auf 12 700 Mitglieder. Die durchschnittliche Konsumation pro Mitglied betrug Fr. 1100.—. Aus der *Bilanz* (Totalbetrag: Fr. 8 106 400.—): *Aktiven:* Banken, verschiedene, Fr. 144 700.—; Ausstände aus Migrosverkehr Fr. 117 500.—; Obligationen Fr. 1 155 400.—; Anteilscheine und Aktien Fr. 99 350.—; Hypotheken, fremde, Fr. 52 000.—; Vorräte Fr. 1 869 500.—; Immobilien Fr. 4 511 000.—; *Passiven:* Anteilscheine Fr. 495 700.—; Eintrittsgelder Fr. 81 300.—; Reservefonds Fr. 1 120 000.—; Sachversicherungsfonds Fr. 311 400.—; Hypotheken Fr. 300 000.—; diverse Kreditoren Fr. 1 418 300.—; Depositenkasse Fr. 4 375 400.—.

Arbeitsmarkt

Angebot

Strebsamer, fleissiger und initiativer **Konditor-Bäcker** (Familienvater) sucht per anfangs September Stelle in grösseren Konsumbetrieb für Magazin und Spedition oder im beruflichen Fach. Referenzen stehen zu Diensten. Offerten unter Chiffre J. St. 141 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Wir suchen als Stütze des Bäckermeisters wirklich tüchtigen, initiativen **1. Konditor**, der die Konditorei rationell leiten und ein bis zwei Mitarbeitern vorstehen kann. — Für den gleichen Betrieb einen weiteren **Konditor** mit guten Fachkenntnissen und Arbeitsfreude. Lohn nach GAV. Handschriftliche Offerten mit Zeugnisabschriften sind zu richten an die Verwaltung des Konsumvereins Baden.

INHALT: Seite